

BAB IV

ANALISIS PASAR DAN PEMASARAN

4.1 Produk Yang Dihasilkan

Menurut Kotler dan Armstrong (2018:244), “*We define a product as anything that can be offered to a market for attention, acquisition, use, or consumption that might satisfy a want or need.*” Sehingga produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk diperlihatkan, diperoleh, digunakan atau dikonsumsi agar dapat memenuhi kebutuhan atau keinginan.

Lunarlyon *Coffee & Games* merupakan usaha *offline* dan juga *online* yang bergerak dibidang kuliner dan juga retail. Produk kuliner yang dijual oleh Lunarlyon *Coffee & Games* merupakan makanan ringan dan snack seperti *pastry*, makanan siap saji seperti indomie, dan juga minuman *cafe* dengan *coffee based* dan non coffee. Produk retail yang dijual oleh Lunarlyon *Coffee & Games* merupakan produk TCG dan juga aksesoris pelengkap TCG. Berikut merupakan produk yang dijual oleh Lunarlyon *Coffee & Games*.



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Tabel 4. 1
Daftar Produk Lunarlyon *Coffee & Games*

Nama	Gambar	Keterangan	Harga
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie) espresso		1 shot espresso	Rp12.500
double espresso		2 shot espresso	Rp15.000
long black(ice/hot)		240ml	Rp15.000
latte (ice/hot)		240 ml	Rp18.000
flat white		160 ml	Rp18.000
picolo		160 ml	Rp18.000

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



brown sugar coffee		240 ml	Rp18.000
ice salted caramel latte		240 ml	Rp22.000
Tea (ice /hot)		240 ml	Rp5.000
Mocha		240 ml	Rp22.000
hot/ ice choclote		240 ml	Rp20.000
lemon tea		240 ml	Rp15.000

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Lychee tea		240 ml	Rp18.000
Cappuccino		240 ml	Rp18.000
Espresso shot additional		1 shot tambahan	Rp5.000
Croissant		1 buah 80 gr	Rp20.000
Almond croissant		1 buah 80 gr	Rp25.000
Chocolate croissant		1 buah 80 gr	Rp23.000
Chocolate cake		1 slice 80 gr	Rp39.000

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



cheesecake		1 slice 80 gr	Rp39.000
tiramisu cake		1 slice 80 gr	Rp39.000
Indomie single		1 bungkus	Rp8.000
Indomie single + telur		1 bungkus + 1 telur	Rp10.000
Indomie double		2 bungkus	Rp15.000
Indomie double + telur		2 bungkus + 1 telur	Rp18.000
extra telur		1 telur	Rp5.000

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



<p>pokemon booster box</p>		<p>1 box (isi 20 pack)</p>	<p>Rp400.000</p>
<p>digimon booster box</p>		<p>1 box (isi 24 pack)</p>	<p>Rp720.000</p>
<p>Sultan Sleeve 63.5mm X 88mm (66 X 91) - Onyx (Standard)</p>		<p>isi 50 lembar</p>	<p>Rp25.000</p>
<p>Sultan Sleeve 59mm X 86mm (62 X 89) - Amber (Small)</p>		<p>isi 50 lembar</p>	<p>Rp25.000</p>
<p>Sultan Sleeve 56mm X 87mm (58 X 89) - Amethyst (Standard US)</p>		<p>isi 50 lembar</p>	<p>Rp25.000</p>

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



Sultan Djinn Standart Matte 66 91 Hak cipta milik IBI Kwik Kian Gie (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)		isi 50 lembar	Rp55.000
Sultan 9 Pocket Binder		ukuran 3 x 3 hitam / putih	Rp240.000
Sultan Deck Box 80+ -		1 buah (berbagai macam warna)	Rp26.000
Sultan Master Deck Box 300+ - Black		1 buah warna hitam	Rp85.000

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



<p>Sultan 35 pt Toploader 3x4</p>		<p>isi 50 lembar</p>	<p>Rp50.000</p>
<p>Ultra pro sleeve eclipse standart</p>		<p>isi 100 lembar</p>	<p>Rp155.000</p>
<p>Singles card</p>		<p>Kartu satuan dengan nilai yang berbeda beda setiap kartunya</p>	<p>Harga rata – rata Rp. 68.750</p>

Sumber: Data diolah oleh Lunarlyon *Coffee & Games*

Sebuah bisnis harus memiliki sebuah identitas yang dapat menggambarkan bisnis tersebut dengan sebuah logo. Logo merupakan sebuah gambar yang menjadi ciri khas sebuah bisnis dan juga dapat digunakan sebagai alat pemasaran. Berikut merupakan logo dan Lunarlyon *Coffee & Games*.

Gambar 4. 1
Logo Lunarlyon *Coffee & Games*

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Sumber: Data Diolah oleh Lunarlyon *Coffee & Games*

Logo dari Lunarlyon *Coffee & Games* memiliki perpaduan warna hitam dan putih sehingga memberikan kesan yang netral dan simpel, gambar bulan disini menggambarkan Lunarlyon *Coffee & Games* yang selalu ada dan setia menemani para konsumen yang ingin *hang out* di Lunarlyon *Coffee & Games* seperti bulan yang senantiasa selalu ada bersama bumi.

4.2 Gambaran Pasar

Sebagai sebuah usaha tentu perlu membuat gambaran pasar sebagai langkah awal dalam memulai usaha dengan memperkirakan penjualan bulanan dan juga tahunan. Proses peramalan yang dilakukan menggunakan beberapa asumsi utama yaitu :

- a. Waktu operasional 7 hari dalam seminggu
- b. Penjualan meningkat 5 % setiap bulan
- c. Peningkatan sebesar 30 % setiap kali ada ekspansi baru (produk baru) pada produk TCG, ekspansi dilakukan biasanya kurang lebih 2 bulan setelah ekspansi berikutnya. Ekspansi pertama pada tahun 2022 ada dibulan Februari maka akan ada kenaikan pada Februari, April, Juni, Agustus, Oktober, Desember. Namun akan ada penurunan pada bulan





Maret, Mei, September, Juli, dan November karena tidak ada produk baru yang keluar pada bulan tersebut.

- d. Peningkatan 20% pada hari raya idul fitri dan natal
- e. Inflasi sebesar 3% per tahun

Tabel 4. 2
Anggaran Penjualan Lunarlyon Coffee & Games per Januari 2023

Jenis produk	Harga	Kuantitas per bulan	Total
espresso	Rp12.500	30	Rp375.000
double espresso	Rp15.000	30	Rp450.000
long black(ice/hot)	Rp15.000	300	Rp4.500.000
latte (ice/hot)	Rp18.000	450	Rp8.100.000
flat white	Rp18.000	60	Rp1.080.000
pico	Rp18.000	55	Rp990.000
brown sugar coffee	Rp18.000	600	Rp10.800.000
ice salted caramel latte	Rp22.000	128	Rp2.816.000
ice tea	Rp5.000	450	Rp2.250.000
hot tea	Rp5.000	450	Rp2.250.000
Mocha	Rp22.000	90	Rp1.980.000
hot/ ice chocolate	Rp20.000	120	Rp2.400.000
lemon tea	Rp15.000	240	Rp3.600.000
Lychee tea	Rp18.000	240	Rp4.320.000
espresso shot	Rp5.000	150	Rp750.000
cappucino	Rp18.000	210	Rp3.780.000
croissant	Rp20.000	90	Rp1.800.000
almond croissant	Rp25.000	60	Rp1.500.000
chocolate croissant	Rp23.000	65	Rp1.495.000
chocolate cake	Rp39.000	30	Rp1.170.000
cheesecake	Rp39.000	30	Rp1.170.000
tiramisu cake	Rp39.000	30	Rp1.170.000
indomie single	Rp8.000	120	Rp960.000
indomie single + telur	Rp10.000	180	Rp1.800.000
indomie double	Rp15.000	90	Rp1.350.000
indomie double + telur	Rp18.000	60	Rp1.080.000
extra telur	Rp3.000	30	Rp90.000
pokemon booster box	Rp400.000	12	Rp4.800.000
digimon booster box	Rp720.000	12	Rp8.640.000
Sultan Sleeve 63.5mm X 88mm (66 X 91) - Onyx	Rp25.000	20	Rp500.000
Sultan Sleeve 59mm X 86mm (62 X 89) - Amber	Rp25.000	10	Rp250.000
Sultan Sleeve 56mm X 87mm (58 X 89) - Amethyst	Rp25.000	10	Rp250.000
Sultan Djinn Standart Matte 66 X 91	Rp55.000	15	Rp825.000
Sultan 9 Pocket Binder	Rp240.000	5	Rp1.200.000
Sultan Deck Box 80+ -	Rp26.000	15	Rp390.000

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Ditinjau dari

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Sultan Master Deck Box 300+ - Black	Rp85.000	5	Rp425.000
Sultan 35 pt Toploader 3x4	Rp50.000	8	Rp400.000
eclipse gray	Rp155.000	5	Rp775.000
Singles card	Rp68.750	80	Rp5.500.000
Total			Rp87.981.000

Sumber: Data diolah oleh Lunarlyon *Coffee & Games*

Table 4.3
Anggaran Penjualan tahun 2023

Januari	Rp87.981.000
Februari	Rp98.368.800
Maret	Rp95.940.675
April	Rp115.128.810
Mei	Rp100.737.709
Juni	Rp112.471.514
juli	Rp109.656.971
Agustus	Rp122.171.585
september	Rp119.420.139
Oktober	Rp132.774.500
November	Rp130.110.199
Desember	Rp159.233.248
Total	Rp1.383.995.151

Sumber: Data diolah oleh Lunarlyon *Coffee & Games*

Table 4.4
Anggaran Penjualan Lunarlyon *Coffee & Games* pada tahun 2023 – 2027

Tahun	Total penjualan
2023	Rp1.383.995.151
2024	Rp1.494.714.763
2025	Rp1.614.291.944
2026	Rp1.743.435.299
2027	Rp1.882.910.123

Sumber: Data diolah oleh Lunarlyon *Coffee & Games*

4.3 Target Pasar Yang Dituju

Dalam menajalakan sebuah bisnis penting untuk mengetahui target pasar mana yang dituju agar produk yang ditawarkan oleh perusahaan tepat sasaran kepada konsumen yang membutuhkan, agar dapat menentukan konsumen yang sesuai penting untuk melakukan segmentasi pasar. *“Market segmentation divides a market into well-defined slices. A market segment consists of a group of customers who*

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Ditahap mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



share a similar set of needs and wants.” (Kotler & Keller, 2018:268) segmentasi pasar merupakan pemisahan pasar menjadi beberapa bagian yang berisi kumpulan konsumen yang memiliki kebutuhan dan keinginan yang sama.

Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Lunarlyon *Coffee & Games* membagi pasar kedalam berbagai segmen seperti segmentasi geografis, demografis, psikografis, dan perilaku.

a. Segmentasi Geografis

“Geographic segmentation divides the market into geographical units such as nations, states, regions, counties, cities, or neighborhoods” (Kotler & Keller, 2018:268). Segmentasi geografis membagi pasar kedalam berbagai unit geografis pada segmentasi ini Lunarlyon *Coffee & Games* memilih wilayah Jakarta sebagai wilayah yang akan dilayani terutama daerah Jakarta barat puri indah dan sekitarnya karena wilayah tersebut merupakan salah satu daerah bisnis yang sedang bertumbuh di Jakarta barat dengan adanya pembangunan beberapa perkantoran baru .

b. Segmentasi Demografis

“demographic variables such as age, family size, family life cycle, gender, income, occupation, education, religion, race, generation, nationality, and social class” (Kotler & Keller, 2018:271). Segmentasi demografis membagi pasar berdasarkan usia, jenis kelamin, pendapatan, pekerjaan, kepercayaan, agama, ras, kewarganegaraan, dan kelas sosial. Berdasarkan survei usia yang sudah dilakukan Lunarlyon *Coffee & Games* menargetkan produknya kepada jenis kelamin pria dan wanita berumur 15 - 35 tahun dengan siklus hidup dari remaja sampai dewasa yang berprofesi sebagai siswa, mahasiswa,

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



karyawan, wiraswasta, dengan kelas sosial menengah keatas dan memiliki pendapatan dari Rp. 4.000.000 – Rp.15.000.000 .

c. Segmentasi Psikografis

“In psychographic segmentation, buyers are divided into groups on the basis of psychological/personality traits, lifestyle, or values.”(Kotler & Keller, 2018:280). Segmentasi Psikografis membagi konsumen berdasarkan perilaku, gaya hidup, atau nilai. Lunarlyon *Coffee & Games* menargetkan masyarakat menengah keatas dengan gaya hidup yang suka dengan aktivitas sosial (*experiencers*).

d. Segmentasi perilaku

“In behavioral segmentation, marketers divide buyers into groups on the basis of their knowledge of, attitude toward, use of, or response to a product.” (Kotler & Keller, 2018:281). Segmentasi perilaku membagi konsumen kedalam pengetahuan basis, perilaku atas kegunaan, atau respon terhadap sebuah produk. Lunarlyon *Coffee & Games* menargetkan masyarakat yang suka nongkrong sambil menikmati kopi dan mengerjakan hal lain. Selain itu konsumen peka terhadap kualitas produk dan berloyalitas tinggi.

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

4.4 Strategi Pemasaran

a. Diferensiasi

“Means of Differentiation Any product or service benefit that is sufficiently desirable, deliverable, and differentiating can serve as a point-of-difference for a brand.” (Kotler & Keller, 2018:351). Setiap produk yang diinginkan, disampaikan dan dibedakan dapat berfungsi sebagai point pembeda pada sebuah merek.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Lunarlyon *Coffee & Games* memiliki diferensiasi yaitu menawarkan konsultasi sebelum pembelian konsumen yang ingin membeli produk makanan dan minuman dapat berkonsultasi kepada barista untuk mengkustomisasi makanan dan minuman yang dipesan seperti takaran gula atau pilihan biji kopi. Pada produk TCG konsumen dapat berkonsultasi terlebih dahulu kepada *game master* untuk menentukan mana produk yang tepat yang direkomendasikan dan juga *game master* akan memberikan arahan kepada konsumen tersebut mengenai detail – detail lain yang perlu dilengkapi dan juga Lunarlyon *Coffee & Games* akan membantu mencari produk yang diinginkan customer jika tidak ada di stok toko.

b. *positioning*

“Positioning is the act of designing a company’s offering and image to occupy a distinctive place in the minds of the target market.” (Kotler & Keller, 2018:297). *Positioning* merupakan tindakan untuk merancang penawaran dan citra perusahaan untuk dapat menempati tempat khusus di benak target pasar. Lunarlyon *Coffee & Games* merupakan sebuah *cafe* yang juga menyediakan tempat bermain *trading card game* sehingga Lunarlyon *Coffee & Games* memposisikan diri sebagai “tempat nongkrong dan hangout yang asik dan nyaman” ke dalam benak konsumen. Slogan yang digunakan oleh Lunarlyon *Coffee & Games* adalah *“the moon is your loyal companion”* slogan ini menggambarkan Lunarlyon *Coffee & Games* yang selalu ada dan menyambut dengan hangat para customer.

c. Penetapan Harga

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



“*price is the amount of money charged for a product or a service.*” (Kotler & Armstrong, 2018:314). Harga adalah sejumlah uang yang dikenakan untuk sebuah barang atau jasa.

Ada tiga jenis strategi penetapan harga yang dapat digunakan yaitu :

1) *Customer Value-Based Pricing*

Pada penetapan harga berbasis nilai pelanggan, harga yang ditetapkan didasarkan kepada persepsi konsumen terhadap nilai, dan bukan kepada biaya dari penjual. Penetapan harga ini berarti pemasar tidak bisa mendesain produk dan program marketing lalu menetapkan harga jual, namun harga dipertimbangkan selama proses bauran pemasaran sebelum program pemasaran ditetapkan. Untuk strategi penetapan harga ini, perusahaan harus memberikan nilai yang sesuai antara kualitas dan layanan yang diberikan dengan harga yang wajar untuk ditawarkan kepada konsumen. Perusahaan lebih berfokus pada pemberian nilai tambah kepada konsumen dibandingkan memotong harga.

Jenis penetapan harga berdasarkan nilai dibagi dua, yaitu:

a) *Good-Value Pricing*

Strategi *Good-Value Pricing* mengkombinasikan antara kualitas serta layanan yang baik dengan tingkatan harga yang sesuai atau wajar.

b) *Value-Added Pricing*

Strategi *Value-Added Pricing* menggunakan pendekatan penambahan nilai pada fitur dan pelayanan untuk membuat perbedaan pada



penawaran mereka yang mana kemudian akan meningkatkan harga dari penawaran tersebut.

2) *Cost – Based Pricing*

Pada penetapan harga berbasis biaya, harga ditetapkan berdasarkan biaya-biaya meliputi: biaya produksi, biaya distribusi, dan penambahan harga untuk upaya antisipasi resiko. Penetapan harga berdasarkan biaya dibagi dua, yaitu :

a) *Cost – Plus Pricing*

Strategi *Cost-Plus Pricing* menambahkan tingkat keuntungan kedalam biaya produk, sehingga harga yang ditetapkan akan meningkat.

b) *Break – Even Analysis* dan *Target Profit Pricing*

Strategi *Break-Even Analysis* dan *Target Profit Pricing* adalah upaya suatu perusahaan untuk menentukan harga sesuai dengan perhitungan modal, sehingga berdasarkan harga tersebut perusahaan akan mencapai titik impas atau membuat target pengembalian yang dicari.

3) *Competition – Based Pricing*

Pada penetapan harga berbasis kompetisi atau persaingan, perusahaan menganalisis harga pada produk atau jasa yang sama yang ditetapkan pesaing di pasar dan menjadikannya acuan atau patokan untuk penetapan harga perusahaan. Harga yang ditetapkan bervariasi, yaitu dapat serupa dengan pesaing, lebih rendah, maupun lebih tinggi dari pesaing.

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Lunarlyon *Coffee & Games* akan menggunakan *cost based pricing* dan juga *competition based pricing* sehingga penetapan harga akan ditentukan berdasarkan perhitungan biaya yang dikeluarkan serta membandingkan dengan harga pesaing.

d. Saluran Distribusi

“A set of interdependent organizations that help make a product or service available for use or consumption by the consumer or business user” (Kotler & Armstrong, 2018:359). Sekumpulan organisasi yang membantu untuk membuat barang atau jasa dapat digunakan atau dikonsumsi oleh konsumen. Lunarlyon *Coffee & Games* menjual makanan dan minuman *cafe* dan juga produk *trading card game* serta aksesoris pendukung secara langsung ke konsumen akhir sehingga saluran distribusi yang digunakan adalah saluran distribusi langsung.

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

4.5 Strategi Promosi

“A company’s total promotion mix—also called its marketing communications mix— consists of the specific blend of advertising, public relations, personal selling, sales promotion, and direct marketing tools that the company uses to engage consumers, persuasively communicate customer value, and build customer relationships.” (Kotler & Armstrong, 2018:424). Promosi merupakan campuran dari berbagai alat promosi yang digunakan perusahaan untuk melibatkan konsumen, menyampaikan *customer value* secara persuasive, dan membangun relasi dengan konsumen.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Dalam strategi promosi terdapat 5 aspek yang harus diperhatikan yaitu *advertising*, *sales promotion*, *Personal selling*, *Public relation*, dan *Direct marketing*. Berikut lima aspek strategi promosi dari Lunarlyon *Coffee & Games*.

Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

a. *Advertising*

Advertising adalah bentuk promosi usaha yang berupa iklan mengenai produk barang atau jasa ke berbagai macam *platform* baik digital maupun cetak. Lunarlyon *Coffee & Games* akan memanfaatkan Tokopedia Ads dan juga Instagram Ads untuk promosi karena Tokopedia menjadi platform utama dalam penjualan online serta Instagram sebagai social media yang banyak digunakan oleh kaum milenial. Lunarlyon *Coffee & Games* juga akan mempromosikan usaha ke berbagai macam grup (*Facebook & Whatsapp*) komunitas di Jakarta dan sekitarnya .

b. *Sales Promotion*

Sales Promotion merupakan strategi yang digunakan untuk meningkatkan penjualan dengan pemberian insentif penjualan sehingga mendapat tanggapan yang cepat dari pembeli. Lunarlyon *Coffee & Games* akan menerapkan *promo bundling*, insentif konsumen seperti bonus pada pembelian tertentu terutama pada produk rilis baru serta bonus *pre order* dan juga pemberian diskon pada tanggal tertentu sebesar 20% – 30% pada produk lama.

c. *Personal Selling*

Personal selling merupakan strategi promosi yang menggunakan percakapan secara langsung kepada konsumen agar dapat membuat hubungan yang baik dan juga membuat penjualan.

Lunarlyon *Coffee & Games* akan menggunakan *Personal Selling* pada fitur chat yang ada di Tokopedia dan juga media sosial lain seperti Facebook dan Instagram

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



sehingga melalui chat Lunarlyon *Coffee & Games* dapat mengetahui kebutuhan konsumen secara lebih detail sehingga dapat memberikan edukasi, informasi, rekomendasi kepada konsumen sehingga menciptakan hubungan yang baik kepada konsumen.

C Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

d. Public Relation

Public relation merupakan cara perusahaan untuk membangun citra perusahaan yang baik kepada public. Lunarlyon *Coffee & Games* menggunakan sosial media sebagai wadah untuk mempublikasikan produk dengan pembuatan konten – konten terutama untuk edukasi, informasi, dan rekomendasi dari tiap – tiap produk yang dijual di Lunarlyon *Coffee & Games*. Lunarlyon *Coffee & Games* juga akan mengundang influencer terutama influencer trading card game sehingga mereka bisa memberikan *review* terhadap pengalaman bermain di Lunarlyon *Coffee & Games*.

e. Direct Marketing

Direct marketing merupakan salah satu strategi promosi yang bertujuan untuk membangun hubungan langsung dengan konsumen. Lunarlyon *Coffee & Games* akan melakukan *direct marketing* dengan menggunakan digital marketing dengan menggunakan sosial media sebagai wadah promosi utama seperti Instagram, Facebook, Youtube.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.